

Oleh Saadiah Ismail  
saadiah@bharian.com.my

**R**iak wajahnya tidak menunjukkan putus asa, walaupun perniagaan minuman jeli dan ais kisar yang diusahakan dalam tempoh tujuh tahun ini belum mencapai sasaran.

Baginya, setiap masa perlu dimanfaatkan sebagai tempoh pembelajaran untuk lebih berdaya saing. Peluang yang datang tidak dilepaskan kerana ia mampu melebarkan perniagaan pada masa akan datang.

Sebelum ini, wanita kekal ini, Fara Jasseica Mohd Rashid, 32, berpendapat meluaskan pasaran di luar negara lebih berbaloi, tetapi kini yakin pasaran di dalam negara juga berpotensi besar.

Katanya, semua bermula dengan tekad ingin menceburkan diri dalam bidang perniagaan makanan dan minuman, berbanding bekerja makan gaji. Walaupun tiada kepakaran, graduan Universiti Putra Malaysia (UPM) dalam bidang pengajian makanan ini mendapat sokongan padu daripada keluarganya.

Bermodalkan RM50,000 pemberian ayah, beliau yang selesa dengan panggilan Fara ini mula mengusahakan perniagaan ais kisar menggunakan puri buah-buahan yang diambil daripada seorang pembekal. Ketika itu beliau menggunakan van dan seorang pekerja serta mendapat hasil jualan di pasar tani, antara RM2,000 hingga RM3,000 sebulan.

#### Belajar buat sendiri

Memikirkan sampai bila harus bergantung kepada satu pendapatan, pada 2007 beliau belajar dengan 'guru' dari Taiwan, bagaimana menghasilkan puri buah-buahan sebenar.

"Saya belajar enam resipi puri buah-buahan dan

# Tidak kenal putus asa

» Fara Jasseica giat berusaha hasilkan **produk bermutu minuman jeli**

setiap satunya perlu bayar RM5,000. Bayangkan, dalam keadaan kekurangan modal, tetapi atas dasar tidak mahu terlalu bergantung kepada pembekal, saya sanggup keluar duit belajar membuat puri ini.

"Selesai belajar semua resipi itu, saya perbaiki lagi teksturnya bagi menghasilkan puri lebih sedap, elok dan berkualiti. Akhirnya, saya berjaya menghasilkan resipi yang mengandungi 45 peratus buah, kurang gula dan selebihnya air berbanding kordial biasa," kata ditemui, di premisnya Servnttrade Enterprise di Sungai Buloh, baru-baru ini.

Enam puri dihasilkan itu ialah mangga, durian Belanda, strawberi, nanas; jambu dan buah naga merah. Sejak itu, beliau mula memasang strategi perniagaan.

#### Jual di karnival

Usaha menampakkan hasil lumayan apabila sering mengikuti karnival di serata kawasan bagi memperkenalkan minumannya itu. Kebiasaannya, di setiap karnival, hampir 300 kilogram puri digunakan dengan kadar jualan mencecah RM30,000 bagi tempoh 10 hari.

"Kemudian saya mengambil langkah melebarkan sayap dengan menyewa sebuah

kedai di Selayang Baru untuk menghasilkan puri dengan status sebagai industri kecil sederhana (IKS). Saya perlu mendapatkan kedai kerana jika tidak, saya tidak boleh mendapatkan sijil halal, bantuan kewangan dan sebagainya.

"Buat permulaan, semua bantuan diberikan ayah. Dari situ, saya memperkembangkan lagi perniagaan ini dan mula mendapat hasil kira-kira RM10,000 untuk ais kisar dan hampir RM5,000 untuk tempahan puri daripada restoran dan kafe," katanya.

#### Produk baru

Memikirkan industri ini mampu melangkah jauh, pada 2009, satu lagi inovasi dihasilkan sendiri menerusi



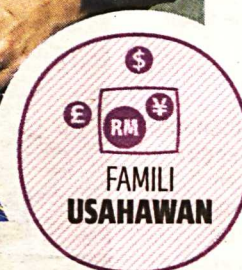
**Minuman Jeli buah-buahan** diusahakan Fara semakin mendapat sambutan. [ FOTO NASHAIRI MOHD NAWI / BH ]



#### INFO

##### Perusahaan ais

- © Ais kisar dijual dengan menggunakan nama Juice Station.
- © Harga bermula RM3.80 hingga RM4.50.
- © Harga secawan minuman jeli ialah RM1.50 (210ml).
- © 2,000 cawan minuman jeli dihasilkan setiap bulan.
- © Buat tempahan menerusi e-mel miwafresh@gmail.com.



“SAYA MEMILIH MINUMAN INI SEBAGAI PRODUK. TIDAK ADA LAGI MINUMAN SEPERTI INI BERBANDING JELI BIASA YANG BOLEH DIDAPATI DI PASARAN DALAM NEGARA”

**Fara Jasseica Mohd Rashid,**  
Pengusaha minuman jeli

penyelidikan iaitu minuman jeli siap diminum. Hampir setahun penyelidikan dilakukan sendiri bagi menghasilkan formula dan tekstur yang benar-benar lembut, sesuai diminum oleh setiap peringkat usia termasuk bayi.

Uniknya, pelanggan tidak perlu bersusah payah membuka plastik, kerana minuman siap diminum ini hanya perlu cucuk menggunakan penyedut minuman. Ia terdapat dalam tiga perasa iaitu epal, anggur dan strawberi.

"Sebagai pengusaha IKS untuk bersaing dengan syarikat besar agak mustahil," katanya yang turut dibantu oleh kakaknya, Fara Ellizia.

Pengguna tidak perlu khuatir kerana minuman jeli ini mampu bertahan lama tidak kira sejuk atau tidak,

cuma yang membezakannya ialah rasa sejuk dan boleh bertahan selama setahun.

#### Luaskan pasaran

Kini, selepas mendapat bantuan mesin automatik daripada SME Bank, produktiviti pengeluaran minuman itu dijangka dapat dinaikkan kepada 2,000 kotak seminggu. Namun, buat masa sekarang, mereka masih menjalankan menggunakan mesin separa automatik dan pengeluaran sebulan hanya 2,000 cawan.

"Buat masa ini, pengeluaran terhad dan saya mengedarkan di sekolah, koperasi dan pengedar di Cameron Highlands, Alor Setar, Kuantan dan Terengganu. Saya juga mengalu-alukan mereka yang ingin menjadi pengedar untuk berhubung dengan saya," katanya.